

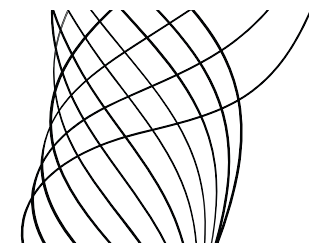


TU COACH EJECUTIVO

Especialista en ventas B2B

# Negociaciones Ganadoras: Estrategias para Alcanzar el Éxito

Aprende a cerrar acuerdos efectivos sin comprometer valor



# ¿Qué es una negociación ganadora?

- Definición: Ambas partes sienten que han obtenido valor.
- Enfoque: No es solo obtener lo que deseas, sino construir relaciones a largo plazo.
- Beneficio clave: Crear acuerdos sostenibles y repetibles.
- Ejemplo: Ganar un contrato clave mientras aseguras la fidelidad del cliente.



# Preparación: La base del éxito



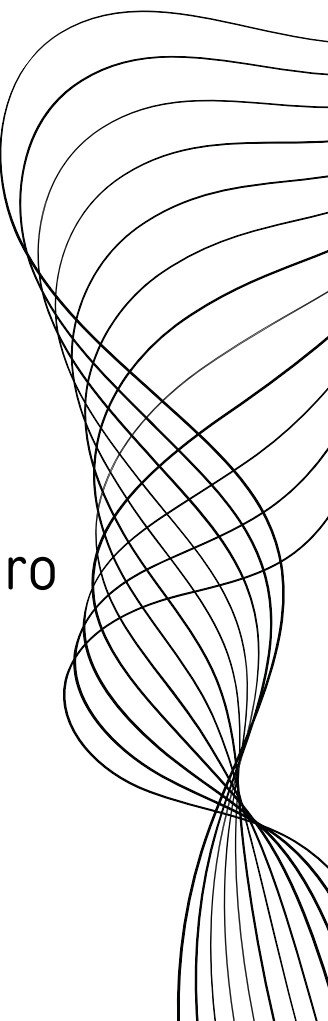
01 Conoce a tu contraparte: Investiga necesidades, objetivos y limitaciones.

■ 02 Define tu objetivo claro: ¿Qué quieres lograr? ¿Cuál es tu 'mínimo aceptable'?

■ 03 Identifica tu BATNA: ¿Qué harás si no se cierra el acuerdo?

■ 04 Prepárate para escuchar activamente: El 70% del éxito está en entender al otro.

05 Ejemplo: Si negocias un descuento, ten claro el precio mínimo que puedes ofrecer.



# Estrategias clave para negociar

Puntos destacados

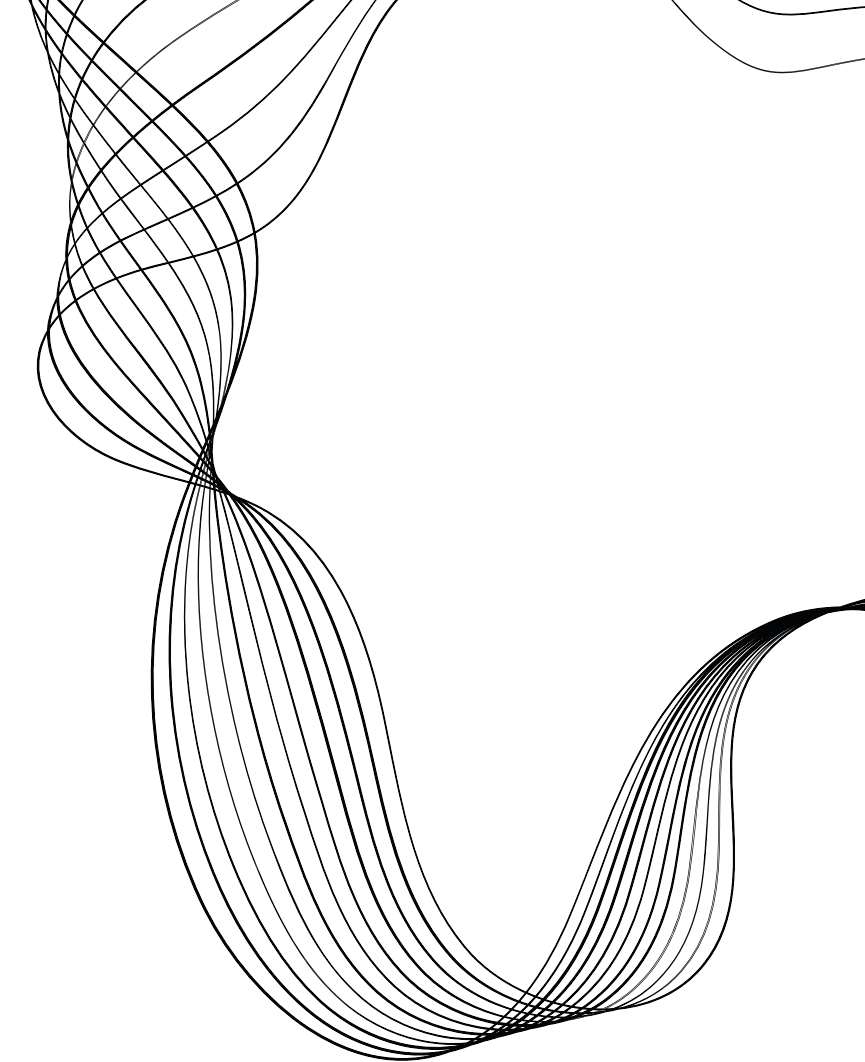
---

**01** Crea Rapport: Genera confianza desde el inicio con interés genuino.

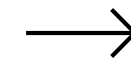
**03** Haz preguntas poderosas: '¿Qué sería un éxito para ti?'

**02** Empieza por intereses, no por posiciones: Enfócate en necesidades reales.

**04** Encuentra opciones de valor compartido: Piensa más allá del precio.



# Tácticas esenciales durante la negociación



- 
- ✓ 1. El arte del silencio: Usa pausas estratégicas.

---

  - ✓ 2. No aceptes la primera oferta

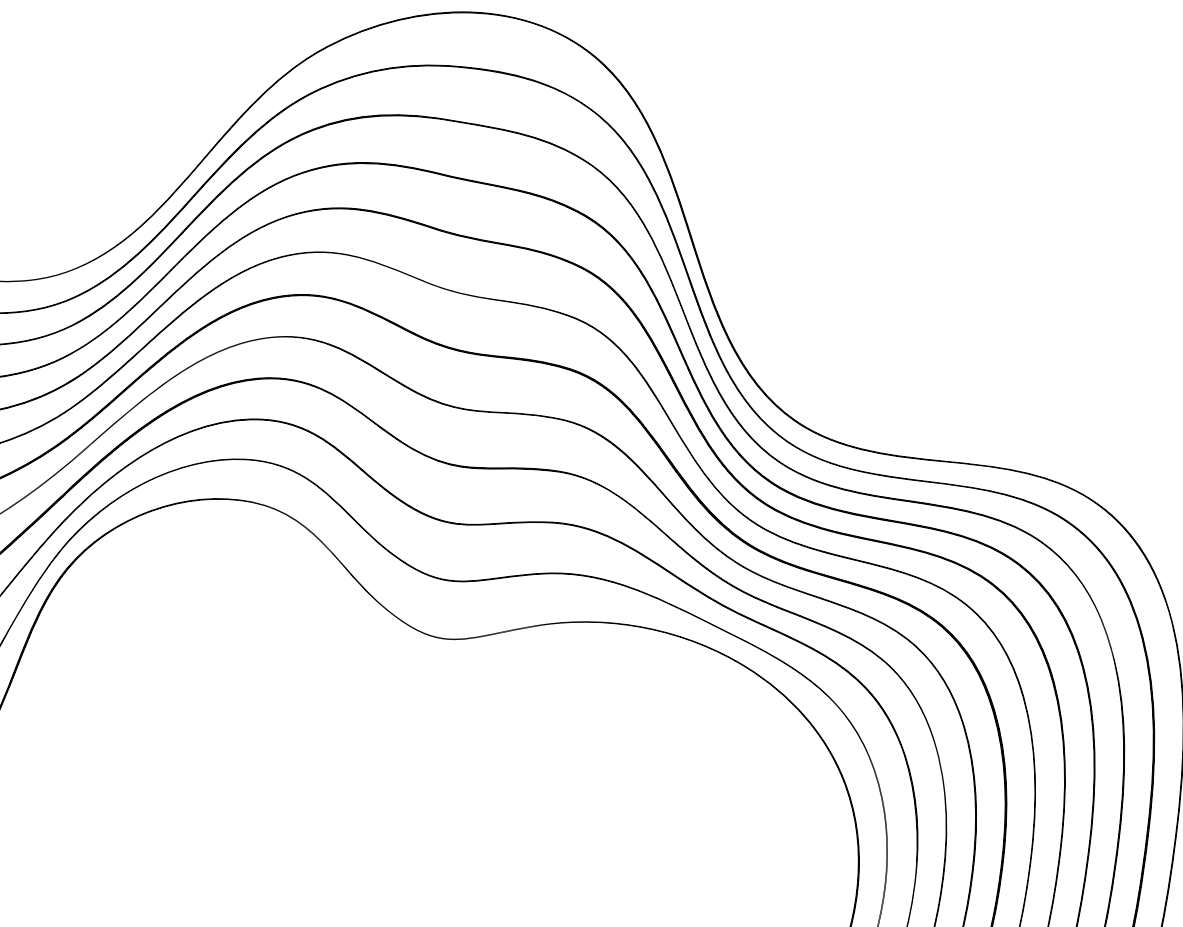
---

  - ✓ 3. Ofrece algo para obtener algo

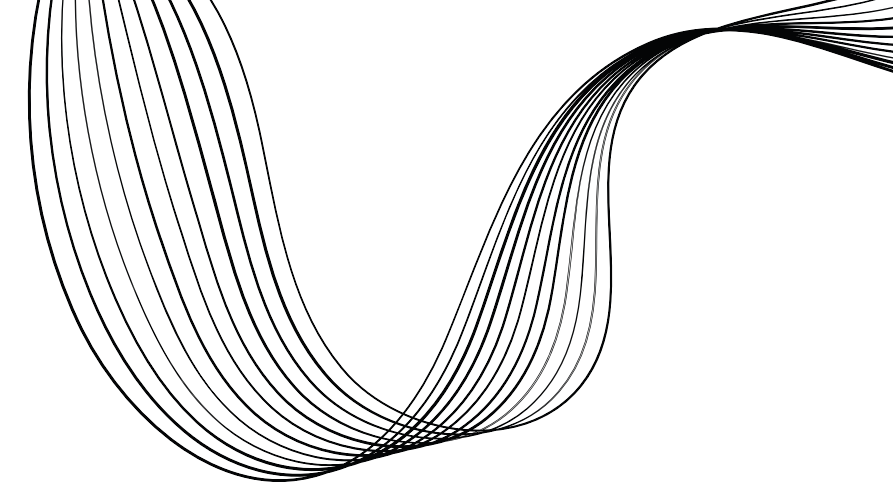
---

  - ✓ 4. Resiste la presión: Evita actuar apresuradamente.

---



# Supera los conflictos en la negociación



- Mantén la calma y controla las emociones.
- Reenfoca la conversación hacia objetivos comunes.
- Sé creativo para encontrar soluciones alternativas.
- Ejemplo: Si rechazan el precio, ofrece un paquete alternativo con menos beneficios.





TU COACH EJECUTIVO  
Especialista en ventas B2B

## Cierre efectivo de la negociación

---



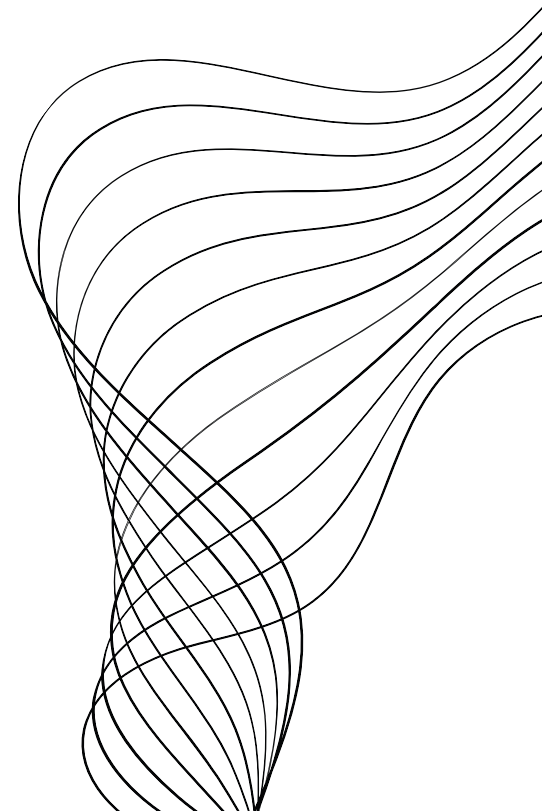
1. Confirma los acuerdos alcanzados: Resume verbalmente los puntos clave.



2. Asegura el compromiso mutuo: Solicita confirmación escrita si aplica.



3. Deja la puerta abierta: Cierra con una frase positiva como 'Este es solo el inicio.'

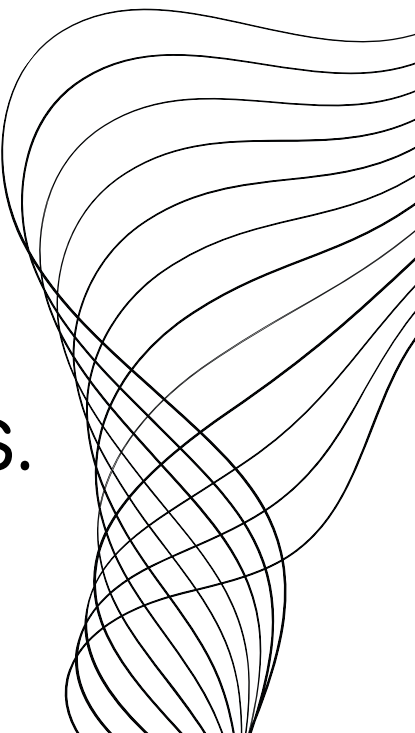




# Actividades prácticas

---

- 1. Simulación: Roleplay de vendedor y cliente con condiciones desafiantes.
- 2. Evaluación de BATNA: Define alternativas si no se concreta el acuerdo.
- 3. Roleplay con conflictos: Resolver un desacuerdo sobre precio o plazos.







TU COACH EJECUTIVO  
Especialista en ventas B2B

# Herramientas descargables

Plantilla de preparación para la negociación.



Lista de preguntas poderosas para descubrir intereses.



Guía rápida para identificar tu BATNA.





TU COACH EJECUTIVO

Especialista en ventas B2B

# Conclusión y motivación final

Una buena negociación no solo cierra acuerdos, sino que abre nuevas oportunidades.

Pon en práctica estas estrategias hoy mismo.  
¡Descarga las herramientas y comienza!

